



Qualitätsbericht 2022

**Feedback, Analyse, Umsetzung:  
der Sana Cross Check**



Video abspielen →

### Zukunftspapier

Im Sommer 2020 haben wir mit den Kooperations- und Geschäftspartnern gemeinsam ein Zukunftspapier entwickelt. Dieses Papier formulierte unter dem Stichwort „Agenda Gesundheitswirtschaft 2025“ sehr konkrete Prognosen.



Jetzt ansehen →

## Liebe Leserinnen und Leser,

das Gesundheitswesen ist wie kaum eine andere Branche vom Wandel geprägt. In diesem Jahr soll eine große Gesundheitsreform die Weichen für die zukünftige Patientenversorgung stellen. Knappe Ressourcen, medizinischer Fortschritt, Digitalisierung und gleichzeitig steigende Anforderungen an die Qualität sind auch in den Bereichen Einkauf und der Logistik spürbar. Eine enge und abgestimmte Zusammenarbeit vor allem zwischen Kliniken, ihren Dienstleistern und ihren Geschäftspartnern ist deshalb ebenso wichtig wie eine offene und ehrliche Kommunikation.

Mit dem vorliegenden Sana Cross Check können wir erneut Ihr Feedback und Ihre Anregungen nutzen.

Wir wollen uns ehrlich und konstruktiv mit Kritik und positivem Feedback auseinandersetzen, um die Kooperation zielgerichtet zu gestalten und die Zusammenarbeit stetig zu verbessern. Wir danken Ihnen für die rege Beteiligung! Deutlich mehr Teilnehmer als im Vorjahr haben sich die Zeit genommen, ein Feedback zu formulieren. Wir haben alle Rückmeldungen sehr genau gelesen und ausgewertet. Die wichtigsten Erkenntnisse der Befragung haben wir in diesem Qualitätsbericht zusammengefasst.



**Adelheid Jakobs-Schäfer**  
Generalbevollmächtigte  
Sana Kliniken AG



**Lennart Eitzholtz**  
Geschäftsführung  
Sana Einkauf & Logistik GmbH



**Johannes Mürer**  
Business Development Manager  
Krankenhausvollversorgung  
Sana Einkauf & Logistik GmbH

Auf dem Weg zur Agenda Gesundheitswirtschaft 2025 sind wir seit 2020 unterwegs. Wie weit sind wir auf dem Weg in diese zukünftige Versorgung bereits gekommen? Welches Transformationslevel haben wir erreicht?

## Unsere Bewertung des Live-Votings aus dem Webinar

Medizinische Leistungsbündelung in Zentren voranbringen mit mehr Standardisierung bei Produkten und im Einkauf für eine höhere Versorgungssicherheit.



Geschafft 0 %  
Läuft 43 %  
Hat noch nicht richtig begonnen 57 %

Die Zentrumsbildung und der Trend zur Verlagerung von der stationären in die ambulante Versorgung wird weitergehen.



Geschafft 0 %  
Läuft 12 %  
Wirft zunehmend Fragen auf 88 %

Ethik-Regeln definieren: „Jeder nimmt, so viel er bekommt“ – das verstärkt Fehlallokationen, verschärft Lieferengpässe und stört die Routine.



Geschafft 0 %  
Läuft 32 %  
Wirft zunehmend Fragen auf 68 %

In der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern die richtige Balance finden zwischen maximaler Verbindlichkeit und höchstmöglicher Flexibilität.



Geschafft 0 %  
Läuft 20 %  
Wirft zunehmend Fragen auf 80 %

Die Verbindlichkeit nutzen: Feste Liefermengen der Industrie und professionelle Forecasts der Kliniken bringen Stabilität und Planbarkeit.



Geschafft 0 %  
Läuft 32 %  
Wirft zunehmend Fragen auf 68 %

Den Sprung von der Healthcare Supply Chain zur e-Healthcare Supply Chain machen – ohne fragmentierte Datenströme und ohne Medienbrüche.



Geschafft 0 %  
Läuft 6 %  
Ist noch ein längerer Weg 83 %  
Hat noch nicht begonnen 11 %

Die digitalen Branchenstandards HCDP und HCSR einsetzen für effiziente Routineprozesse und eine hohe operative Zuverlässigkeit.



Geschafft 2 %  
Läuft 30 %  
Ist noch ein längerer Weg 40 %  
Hat noch nicht begonnen 28 %

Hochskalierbare, optimierte Routineprozesse, die Ressourcen von Klinik und Unternehmen schonen. Wie nah sind wir diesem Ziel?



Geschafft 0 %  
Läuft 12 %  
Ist noch ein längerer Weg 81 %  
Hat noch nicht begonnen 7 %

Die Entwicklungen im Gesundheitswesen verändern deren Anforderungs- und Kompetenzprofile in rasantem Tempo.

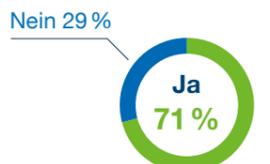


Geschafft 0 %  
Läuft 12 %  
Ist noch ein längerer Weg 88 %  
Hat noch nicht begonnen 0 %

Ist der Sana Cross Check hilfreich für die Verbesserung der Zusammenarbeit in der Einkaufskooperation?



Unterstützt die Transformationsveranstaltung zum Sana Cross Check das Verständnis für den Transformationsprozess?



## Zahlen, die zählen

6.

**Bewährt:** Den Sana Cross Check gibt es seit 2017. Dies ist bereits die sechste Runde.

+15 %

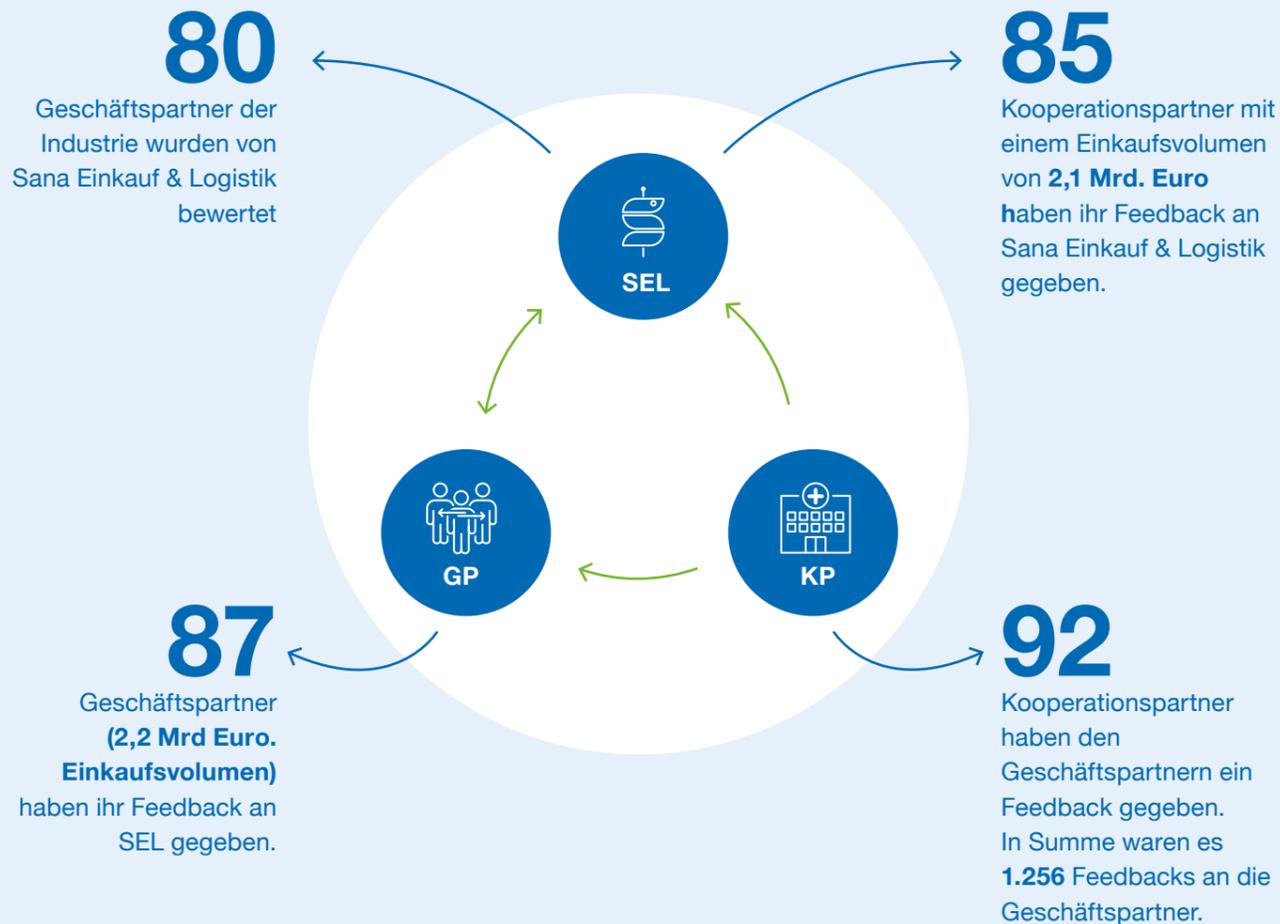
**Teilnahmen:** 15 % mehr Kooperationspartner als im Vorjahr haben sich beteiligt.

+50 %

**Teilnahmen:** 50 % mehr Apotheken, dennoch haben sich nur 15 von 60 Apotheken beteiligt.

+50 %

**Teilnahmen:** 50 % mehr Geschäftspartner als im Vorjahr.



➤ **21.540** Thesen wurden im Rahmen des Sana Cross Checks beantwortet, das sind **13 %** mehr als im Vorjahr.

## Das Research Center

Gemeinsam mit der EK-UNICO und den kooperierenden Universitätsklinikum arbeitet das Research Center mit wissenschaftlichen Methoden, vorhandenen Studien und nutzt Evidence Based Medicine. Damit unterstützt es den Einkäufer im Entscheidungsprozess mit Anwendern und Verhandlungen in der Einkaufskooperation. Die Arbeitsergebnisse des Research Centers stehen der gesamten Einkaufskooperation zur Verfügung.



## Unser Handeln auf dem Prüfstand

Globale Entwicklungen fordern Kliniken und Industrieunternehmen inzwischen dauerhaft. Sie beeinflussen den Alltag in Einkauf und Logistik. Umso wichtiger ist es, die Kliniken bestmöglich zu unterstützen.

Sana Einkauf & Logistik denkt die Dienstleistung weiter. Das Kerngeschäft mit dem Portfolio- und Geschäftspartnermanagement passt sich in der Einkaufskooperation wie in der Krankenhausvollversorgung neuen Gegebenheiten an.

Gleichzeitig werden neue Handlungsfelder, wie Nachhaltigkeit oder das Research Center, bearbeitet. Kooperations- und Geschäftspartner bestätigen dabei, dass wir uns auf einem guten Kurs befinden.

Dabei funktioniert noch nicht alles so, wie wir es uns wünschen und wie wir es brauchen. Das Feedback aus dem Sana Cross Check zeigt aber, dass Kooperations- und Geschäftspartner dem eingeschlagenen Weg von Sana Einkauf & Logistik vertrauen.

Sana Einkauf & Logistik wird auch weiter das Dienstleistungsangebot in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess anpassen und erweitern. Dies ist Denkweise, Haltung und Handlung zugleich.

Das Ergebnis zeigt auch Raum für Verbesserungen. Wir beschäftigen uns gerade deshalb mit den Antwortenden, die noch nicht zufrieden mit unserer Dienstleistung sind.

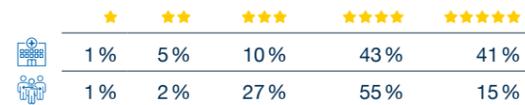
## Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit in Einkauf und Logistik ist eine große Aufgabe, die mehr umfasst als nur das Reporting gemäß Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LKSG). Sana geht es um eine ganzheitliche Sichtweise auf Nachhaltigkeit. Das alles wollen wir ohne Aktionismus mit Plan tun, um auf die richtigen Themen zu setzen. Bei der rechtlichen Erfüllung der Sorgfaltspflichten aus dem Lieferkettengesetz unterstützen wir Sie. Die strategische Kooperation der SEL und EcoVadis zielt auf transparente Nachhaltigkeitsratings für unsere Geschäftspartner ab.

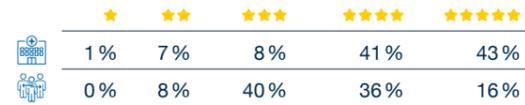


# Aus Sicht der Partner: Sana Einkauf & Logistik

## Allgemeine Zufriedenheit



## Sana Strategie Einkauf & Logistik



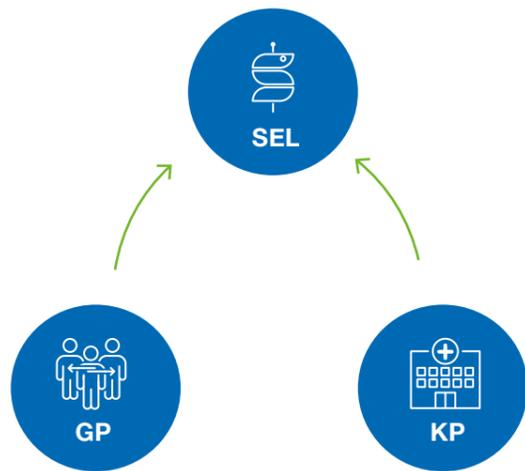
Kooperationspartner Geschäftspartner

Wir befinden uns in einem gewaltigen Transformationsprozess: Digitalisierung der Krankenhäuser, Digitalisierung der Supply Chain, veränderte Anforderungen an die Versorgungsleistungen und die Qualität. Diese Veränderungen treffen die Kliniken in ihrem gesamten Betrieb. Sie sind in Einkauf und Logistik ebenfalls spürbar. Und sie haben Auswirkungen auf die Strategie bzw. die Weiterentwicklung der Einkaufskooperation.

Nicht immer kommt unsere Dienstleistung bei allen Kooperations- und Geschäftspartnern gleich gut an. Bei acht Kooperations- und Geschäftspartnern gibt es eine klare Kritik an der Dienstleistung: Sie haben uns mit einem oder zwei Sternen bewertet.

Die Strategie von Sana Einkauf & Logistik wird ebenfalls von Einzelnen kritisch gesehen. Hier treffen langfristige Planungen auf Volatilität im Markt. Unterschiedliche Dynamiken – Ad hoc-Veränderungen, Gesetzesänderungen, Brancheninitiativen und Changeprojekte – müssen immer wieder neu geordnet werden. Die tatsächliche Umsetzung in der Kooperation entspricht nicht immer der erwarteten Veränderungsgeschwindigkeit und damit dem Zielbild.

Von den Apotheken haben nur 50 % der TeilnehmerInnen vier oder fünf Sterne bei dieser Frage vergeben. Das verdeutlicht die große Bedeutung apothekenspezifischer Themen für die Bewertung der Gesamtstrategie. Dazu gibt es individuelle Rückmeldungen. Diese wurden in Interviews besprochen und werden jetzt vom Pharma-Team bearbeitet.



**„Die tatsächliche Umsetzung in der Kooperation entspricht nicht immer der erwarteten Veränderungsgeschwindigkeit und damit dem Zielbild.“**

## Wie läuft eine Preisänderung bei Sana Einkauf & Logistik ab?

Jede Preisänderung, egal ob in der geplanten Portfolioverhandlung oder ungeplant, wird analysiert und bewertet. Ein Verhandlungsteam aus Sana Einkauf & Logistik, der EK-UNICO und Vertretern von Kooperationspartnern trifft mit dem Geschäftspartner der Industrie eine Entscheidung.

Die Konditionen werden dann in die Systeme von Sana Einkauf & Logistik übernommen und anschließend direkt über den Sana Newsblog mit allen Kooperationspartnern geteilt. Bei neu verhandelten Portfolios beträgt die Mindestvorlaufzeit für Informationen acht Wochen. Bei ungeplanten Konditionsveränderungen müssen die Informationen 14 Tage vor Gültigkeitsbeginn den Kooperationspartnern vorliegen.

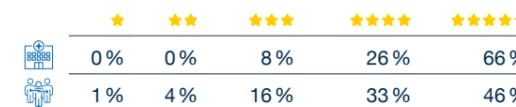
Die Kooperation setzt gerade in den Zeiten der Transformation auf die Mitwirkung, Impulse und Ideen der Partner. Transformation und Kooperationskultur sind zwei eng miteinander verbundene Begriffe. Sie sind in der heutigen Welt von großer Bedeutung: Transformation bezieht sich auf den Prozess der Veränderung und Anpassung an neue Gegebenheiten. Eine erfolgreiche Transformation erfordert eine starke Kooperationskultur, die auf Vertrauen, Offenheit und gegenseitigem Respekt basiert – auch und gerade bei kritischen Themen und in strittigen Fragen. Wenn Partner zusammenarbeiten, ihr Wissen und ihre Fähigkeiten teilen, dann können sie schneller und effektiver auf Veränderungen reagieren und Innovationen vorantreiben. Dafür brauchen beide Seiten Feedback. Herzlichen Dank an alle, die sich im Sana Cross Check mit ihrem Feedback eingebracht haben!

## Umbrüche und Volatilität

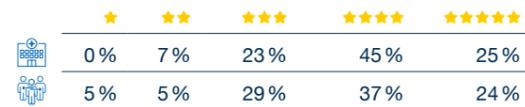
Nachwirkungen der Pandemie und der Krieg in der Ukraine haben Strategien im Einkauf erneut auf die Probe gestellt. Insbesondere der damit verbundenen wirtschaftlichen Abkoppelung von Russland und den Preisanstiegen für Energie und Rohstoffe konnten verbindlich vereinbarte Konditionen nicht standhalten. Die Lieferketten sind – und bleiben – weiter anfällig.

Geschäftspartner der Industrie melden Preissteigerungen in der Produktion. Kliniken und Apotheken kämpfen mit hohen Energiekosten ohne ausreichende Gegenfinanzierung, die die ohnehin schwierige Finanzlage der Einrichtungen zusätzlich belastet. Schwankende Preise erschweren die Verhandlung langfristiger Konditionen und erhöhen den administrativen Aufwand. Diese Situation ist eine enorme Herausforderung für das Geschäftspartner Management: Es braucht Stabilität und Agilität zugleich, denn es umfasst sowohl strategische nachhaltige Partnerschaften als auch dynamische Konditionen und Verhandlungszyklen.

## Kooperationskultur



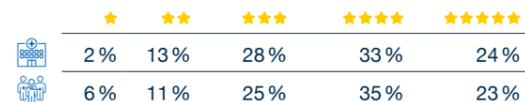
## Sana Portfolio Management



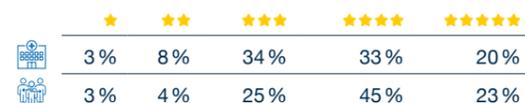
## Verfügbarkeit



## Verbindlichkeit



## Operativer Bestell- und Abrechnungsprozess



Sana Einkauf & Logistik kennt die globalen Rahmenbedingungen. Inflation, Rohstoff- und Energiepreise verändern den Markt. Deshalb kommt es auch darauf an, mit den Geschäftspartnern Kompromisse zu verhandeln, um Mehrbelastungen fair zu verteilen. Kooperationspartner und Sana Einkauf & Logistik haben 2022 eine temporäre TASK FORCE Preiserhöhungen gegründet. Ihr Auftrag: Die Kraft der Einkaufskooperation nutzen und geschlossen auf Preisdiktate der Geschäftspartner reagieren.

Die vergangenen zwei Jahre waren durch besondere Umbrüche und Volatilität in den globalen Märkten gekennzeichnet. Unterjährige Konditionsveränderungen waren nicht immer vermeidbar. Sie sind für den Klinikeinkauf mit hohem administrativem Aufwand verbunden. Damit alle Beteiligten Preisänderungen in ihren Systemen umsetzen können, braucht es genügend Vorlaufzeit. Zeit, die in Teilen durch die Geschäftspartner nicht gewährleistet wurde.

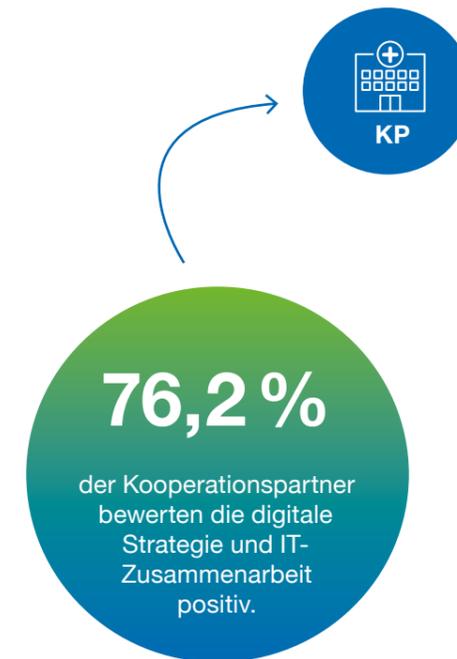
Planbarkeit – im Rahmen des Möglichen – ist für Kooperations- und Geschäftspartner eine wichtige Größe. Verbindliche Absichtserklärungen für Portfolios sollen auf der einen Seite langfristig geltende Konditionen und Lieferverfügbarkeit sicherstellen und auf der anderen Seite zum Forecast für die Produktion beitragen. Verbindlichkeit ist unter dem Einfluss der COVID-19-Pandemie in die Kritik geraten und wird hinterfragt.

Welche Verbindlichkeit braucht es in der aktuellen Zeit? Und welche Wirkung kann sie entfalten? Sie kann für die Zukunft nicht als eine bloße Absichtserklärung der Kooperationspartner verstanden werden, um Preisstabilität zu garantieren. Welche Rolle Verbindlichkeit bei aktuellen Themen wie Liefersicherheit, Wirtschaftlichkeit und Versorgungsqualität spielt, damit beschäftigt sich aktuell das Sana Geschäftspartner Board.

## Vergabemanagement

Rund ein Drittel der Einrichtungen in der Einkaufskooperation ist in öffentlicher Trägerschaft. Ein Großteil der Kooperationspartner nutzt Fördermittel. In diesem Kontext nimmt das Vergabemanagement weiter Fahrt auf.

Das Vergabemanagement wird in der Kooperation gemeinsam mit der EK-UNICO organisiert. Die EK-UNICO ist als einer der größten öffentlichen Auftraggeber auf die Durchführung formeller Vergabeverfahren gemäß Vergabeverordnung (VgV) spezialisiert. Für Ausschreibungen werden u. a. standardisierte Vergabeunterlagen erstellt, Eignungs- und Zuschlagskriterien entwickelt und die Erstellung herstellerneutraler Leistungsverzeichnisse unterstützt.



**„Konditionen/Stammdaten sind im PIM noch nicht optimal. Viele Artikel sind dort nicht auffindbar, sodass wir regelmäßig wieder auf eEins (GHX Advanced Search) zurückgreifen.“**

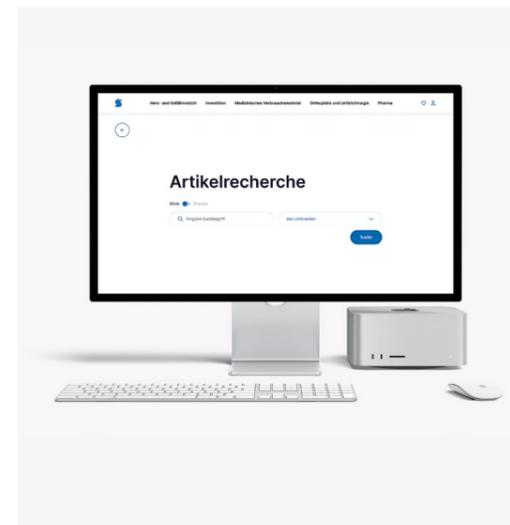
Rückmeldung eines Kooperationspartners

Im Sana eOne finden Kooperationspartner alle digitalen Anwendungen für die Kooperation an einem Ort. Es ist unter anderem Startpunkt für die Verbindlichkeitsmeldung, das Sana PIM, das Veranstaltungsportal und nicht zuletzt den Sana Cross Check. Die Zufriedenheit mit dem Sana Kooperationsportal eOne bleibt auf einem hohen Niveau. 76,2 Prozent der Kooperationspartner bewerten die digitale Strategie und IT-Zusammenarbeit positiv.

Gleichwohl ist Kritik am Sana PIM spürbar. Mit diesem Preisinformationssystem möchte Sana Einkauf & Logistik den Alltag in der Klinik mit qualitätsgeprüften und vollständigen Stamm- und Preisdaten erleichtern. Zurzeit müssen wir mehrmals fahren, halten das vorhandene System eEins in Betrieb und erweitern sukzessive die Funktionen im Sana PIM.

Die Ursachen liegen u.a. in einer unvollständigen Lieferung der Artikelstammdaten über das Branchenportal HCDP (Healthcare Content Data Portal). Hier sind die Geschäftspartner dringend aufgerufen, auf einen zeitgemäßen Prozess umzustellen. Einige liefern immer noch in Excel-Dateien und andere über GHX.

Im September 2022 veröffentlichte die SEL die erste Version des Sana PIM. Parallel dazu stellt die SEL sicher, dass die Systeme von eProcurement-Dienstleistern weiterhin mit aktuellen Preisen versorgt werden. Auf diese Weise erhalten die über das GHX Clearingcenter angebotenen Kliniken fortlaufend Preis- und Lieferantenstammdaten bis hin zur Materialwirtschaft.



# „Das Sana PIM ersetzt das e.Eins als dann einzige Rechercheplattform im Einkaufsverbund.“

Da GHX in den Alt-Systemen nicht alle Stammdaten-strukturen verarbeiten kann und teilweise abweichende Kataloge von Geschäftspartnern geliefert werden, entstehen Differenzen zum PIM-System. Durch die Einführung einer neuen GHX-Systemplattform mit neuen Schnittstellen zum Sana PIM können diese Differenzen erheblich reduziert werden. Das Sana PIM ersetzt das e.Eins als dann einzige Rechercheplattform im Einkaufsverbund.

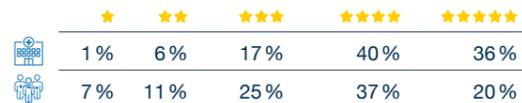
Die Anforderungen an die Qualität und Vollständigkeit von Stammdaten nehmen stetig zu. Vor allem das Scannen von Herstellerbarcodes ist in vielen Kliniken üblich. Die fünf Einkaufsgemeinschaften des HCDP arbeiten an vollständigen und aktuellen Barcode-Informationen. Rückmeldeprozesse zwischen den Sana Kliniken, SEL und dem HCDP wurden optimiert. Die SEL führt das eGeschäftspartner-Management ein. Ziel ist es reibungslose und automatisierte Geschäftsprozesse in der Beschaffung und Logistik sicherzustellen.

Hierzu soll ein dedizierter und verbindlicher Expertenaustausch mit den Geschäftspartnern zum Themengebiet der elektronischen Beschaffung etabliert werden. Vorgaben werden kommuniziert, laufend kontrolliert und Maßnahmen nachgehalten.

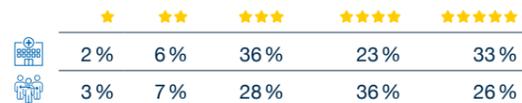
Gerade in der Krankenhauslogistik als Königsdisziplin, bei der alle Handlungsfelder von Einkauf und Logistik zusammenkommen, ist der Reifegrad der digitalen Supply Chain entscheidend für die Zufriedenheit und Qualität. Damit wir in zwei Jahren so weit sind, wie wir es uns wünschen und wie wir es für die angestrebte Versorgungsqualität auch brauchen, konzentrieren wir uns auf diese Fokusthemen:

- regionale Lager- und Logistiklösungen
- qualitätsorientierte vollständige Artikelstammdaten
- elektronische Rückdokumente, u.a. E-Rechnung

## Digitale Zusammenarbeit & IT-Strategie



## Stammdaten HCDP



## Controlling HCSR



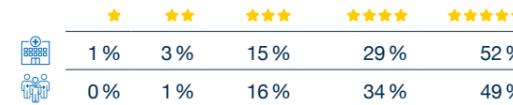
## eProcurement



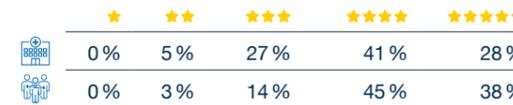
## Krankenhauslogistik



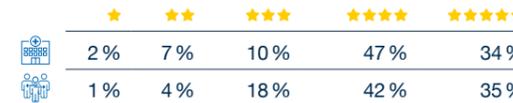
## Betreuung



## New Work & Kompetenzentwicklung



## Kommunikation



Kooperations- und Geschäftspartner haben einen festen Ansprechpartner zur professionellen Begleitung bei SEL. Eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit hilft, ihre Bedarfe, Bedürfnisse und Erwartungen zu verstehen und zu berücksichtigen. So können individuelle Betreuung und die Beratungs- und Dienstleistungsangebote noch besser auf alle Beteiligten zugeschnitten werden.

Das Key Account Management unterstützt die Kooperationspartner bei der Nutzung des Dienstleistungs- und Beratungsangebotes. Um die Kommunikation mit den Apotheken weiter zu forcieren, wurden regelmäßige Tagungen der Apothekenleitungen etabliert, die den Austausch unterstützen.

Für die Geschäftspartner nehmen die Strategischen Einkäufer hinsichtlich der Kommunikation eine Schlüsselposition wahr. Durch Fortbildungsprogramme wird der Wissenstransfer zusätzlich unterstützt.

Wie nehmen Kooperations- und Geschäftspartner diese Angebote wahr? Wo sehen sie einen Nutzen für ihre Arbeit?

Sowohl Kooperations- als auch Geschäftspartner bewerten die Kompetenz und Betreuung ein weiteres Jahr in Folge als konstruktiv und professionell. Verbesserungspotenzial besteht im Bereich der Kommunikation hinsichtlich der Informationsweitergabe.





### Sana Netzwerke

Für die strategische Weiterentwicklung der Handlungsfelder von Sana Einkauf & Logistik sind die strategischen Netzwerke maßgeblicher Schrittmacher. Die Sana Netzwerke unterstützen den engen inhaltlichen Austausch innerhalb der Kooperation. Die Netzwerke arbeiten an der Konzeption für die Klinikversorgung der Zukunft und unterstützen die Gegenwart mit konkreten Lösungsvorschlägen. Zugleich teilen sie Wissen, stellen Best Practice-Beispiele vor und fördern die Zusammenarbeit der Kooperationskliniken in den Regionen.

Die Netzwerkarbeit wird live bei den Veranstaltungen bewertet. Zukünftig werden die Highlights aus diesem Feedback Teil des Sana Qualitätsberichts.



„Die Netzwerkarbeit wird live bei den Veranstaltungen bewertet. Zukünftig werden die Highlights aus diesem Feedback Teil des Sana Qualitätsberichts.“

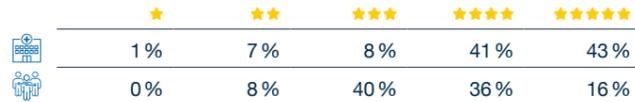
## Road Map Der Sana Cross Check 2023



# Alle Ergebnisse im Überblick

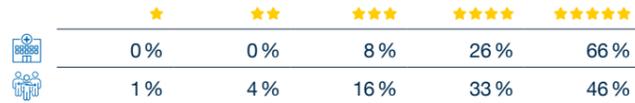
## Sana Strategie Einkauf & Logistik

Die SEL setzt auf Dienstleistungs- und Beratungsangebote, die Mehrwerte schaffen und die Zusammenarbeit fördern.



## Kooperationskultur

Die Zusammenarbeit mit der SEL basiert auf Wertschätzung, Respekt und Vertrauen.



## Sana Netzwerke

Die Sana Netzwerke (Strategische und Medizinische Netzwerke sowie Pharmazeutische Fachexpertengruppen) sind wertvolle Formate für die Weiterentwicklung der Kooperation und fördern den Erfahrungsaustausch.



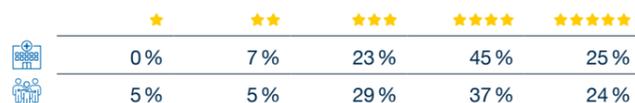
## Sana Geschäftspartner Management

Die Geschäftspartnerschaften werden ganzheitlich weiterentwickelt.



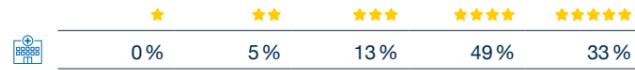
## Sana Portfolio Management

Das Sana Einkauf & Logistik Portfolio Management ist eine gute Grundlage für Verhandlungen und Ergebnisse.



## Medizinische Kompetenz

Die Auswahl der Portfolios / Produktgruppen ist auf die (medizinischen) Bedarfe der Kooperationspartner abgestimmt.



## Verfügbarkeit

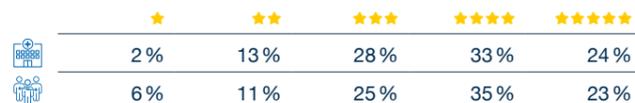
Verbindlichkeitsmeldungen unterstützen die sichere Belieferung durch den Geschäftspartner.



## Verbindlichkeit

Die SEL setzt auf Verbindlichkeit. Die Zeitfenster für Verbindlichkeitsmeldungen sind leistbar.

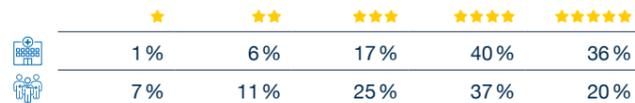
Die SEL ist eine verbindliche Einkaufskooperation.



## Vergabeverfahren VgV

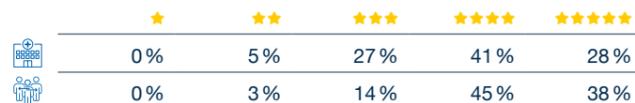
Die SEL bietet die Möglichkeit der Teilnahme an europaweiten Vergabeverfahren für gebündelte Produktgruppen. Die Auswahl der Produktgruppen ist auf die Bedarfe der Kooperationspartner abgestimmt.

Die Leistungsverzeichnisse sowie Verfahren sind transparent strukturiert.



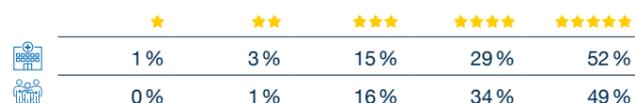
## New Work & Kompetenzentwicklung

Die Fortbildungsprogramme (TransForm & IOM Zertifikatslehrgang) der SEL decken relevante Themenfelder ab und unterstützen damit den Wissenstransfer für die Kooperations- und Geschäftspartner.



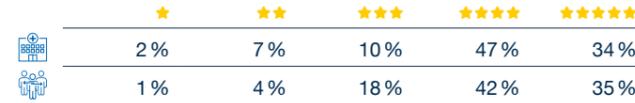
## Betreuung

Das Team der SEL stellt die adäquate Betreuung in persönlichen Gesprächen und digitalen Formaten sicher.



## Kommunikation

Die SEL stellt den Kooperations- und Geschäftspartnern wichtige Informationen rechtzeitig zur Verfügung.



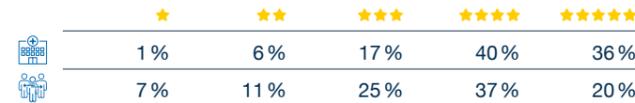
## Kommunikationskanäle

Die Kommunikationskanäle der SEL leiten die relevanten Informationen zielgerichtet und verarbeitbar weiter.



## Digitale Zusammenarbeit & IT-Strategie

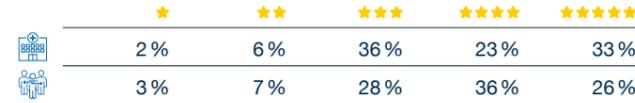
Das Sana eOne als zentrale digitale Plattform unterstützt die tägliche Arbeit der Kooperations- und Geschäftspartner.



## Stammdaten

Die SEL stellt aktuelle Konditionen und geeignete Stammdaten durch entsprechende Systeme zur Verfügung.

Die Stammdateninitiative HCDP schafft die Voraussetzung für effizientere Waren- und Kommunikationsströme.



## Controlling

Der HCSR führt zu Effizienzsteigerung im Prozess der Datenbereitstellung.



## eProcurement

In der SEL Krankenhausvollversorgung hat die SEL mit der Digitalisierung einen hohen Automatisierungsgrad erreicht.



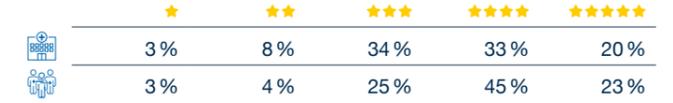
## Krankenhauslogistik

Die SEL hat selbst eine Krankenhausvollversorgung. Mir ist bekannt, an welchen zukunftsfähigen Lösungen zur Optimierung der Materialversorgung der Kliniken gearbeitet wird. Die KVV reduziert den logistischen Aufwand für die Geschäftspartner.



## Operativer Bestell- und Abrechnungsprozess

Die SEL schafft entsprechende Rahmenbedingungen für einen möglichst reibungslosen Bestell- und Abrechnungsprozess vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen.



## Supply Chain

Die SEL schließt in Verhandlungen Prämissen für die Liefertreue, Lieferquantität und Lieferqualität der Geschäftspartner mit ein.



## Servicekompetenz (nur Apotheke)

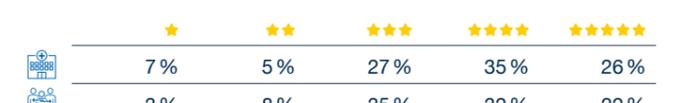
Die SEL hat ein adäquates Lieferengpassmanagement etabliert.



## Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)

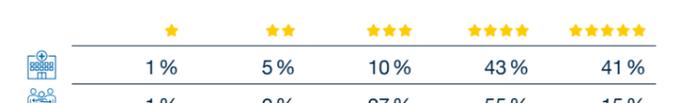
Die SEL Strategie zur Sicherstellung des LkSG unterstützt die Arbeit der Einrichtung.

Die Systempartnerpartnerschaft von SEL und Ecovadis ermöglicht dem Geschäftspartner eine unkomplizierte Möglichkeit die Anforderungen bez. der Nachhaltigkeitskriterien inkl. LkSG zu erfüllen.



## Allgemeine Zufriedenheit

Mit der SEL und ihren Leistungen und Angeboten bin ich zufrieden.



Kooperationspartner



Geschäftspartner

**Frage.  
Feedback.  
Veränderung.**

Das ist der Sana  
Cross Check.

**Tobias Salein**

Leitung Kommunikation & Marketing

Telefon: 089 678204-141

E-Mail: [tobias.salein@sana.de](mailto:tobias.salein@sana.de)

**Herausgeber**

Sana Einkauf & Logistik GmbH

Oskar-Messter-Straße 24

85737 Ismaning

Telefon: 089 678204-0

Telefax: 089 678204-179

E-Mail: [info-einkauf-logistik@sana.de](mailto:info-einkauf-logistik@sana.de)

Web: [www.sana-einkauf-logistik.de](http://www.sana-einkauf-logistik.de)